



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

DISTRIBUSI PRODUK MENURUT EKONOMI SYARIAH
(STUDI PADA *BUSINESS CENTER* HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA (HPAI)
PEKANBARU 3)

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Sebagian Syarat Guna
 Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)*



UIN SUSKA RIAU

Oleh:

DWI PUTRI HARIS
NIM. 11525204465

PROGRAM S1
JURUSAN EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU-PEKNBARU
1440 H/2019 M



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO.Box. 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail: rektor@uin-suska.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **"Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Study Pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3)"**, yang ditulis oleh:

Nama : DWI PUTRI HARIS

Nim : 11525204465

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan diterima dan disetujui untuk diajukan dalam sidang munaqhasah
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 30 Desember 2019

Pembimbing Skripsi

Deni Rahmatillah
NIK.130217129

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“DISTRIBUSI PRODUK MENURUT EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA BUSINESS CENTER HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) PEKANBARU 3)”** yang ditulis oleh:

Nama : **Dwi Putri Haris**
 NIM : **11525204465**
 Program Studi : **Ekonomi Syariah**

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari / Tanggal : **Senin, 06 Januari 2020**
 Waktu : **13.30 WIB**
 Tempat : **Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum**

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 06 Januari 2020

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua :
Bambang Hermanto, M.Ag

Sekretaris
Syukran, S.HI, M.Sy

Penguji I
Afdhol Rinaldi, SE, M.Ec

Penguji II
Dr. Mawardi, S.Ag., M.Si

Mengetahui :
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag.
 NIP. 19580712 1986031 005



ABSTRAK

Dei Putri Haris, (2019): “Distribusi Produk Menurut Ekonomi Syariah (Studi Pada Business Center Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru 3)”

Latar belakang dalam penelitian ini adalah salah satu bisnis yang bergerak dalam produk herbal yang halal adalah HPAI, banyaknya *Bisnis Center* yang tersebar luas di seluruh pelosok Indonesia dan BC HPAI Pekanbaru 3 merupakan BC yang berkembang pesat, yang beralamat di Jl. Soekarno Hatta, Pasar Pagi Arengka. Berdasarkan observasi bahwasanya produk ini sangat diminati oleh para konsumennya, berdasarkan observasi dijumpai fenomena masih ada keterlambatan barang yang sampai kepada konsumen atau pembeli, namun data yang didapat dilapangan produk HPAI pada BC HPAI Pekanbaru 3 ini tak tetap mengalami peningkatan signifikan pada tahn 2017-2018

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana distribusi produk pada Bisnis Center HNI HPAI PEKANBARU 3 dan bagaimana tinjauan Ekonomi Syariah tentang distribusi produk pada BC. HNI HPAI PEKANBARU 3.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Populasi dalam penelitian ini terdiri dari pemilik BC 1 orang dan 6 karyawan BC. Karena populasi sedikit maka penelitian ini tidak mengambil sampel, dengan kata lain semua populasi dijadikan sebagai subjek penelitian yaitu 7 orang, atau *total sampling*. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan dan dianalisa menggunakan metode *deskriptif kualitatif*.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang diperoleh bahwa distribusi produk HNI HPAI pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3 sejauh ini secara keseluruhan sudah baik, akan tetapi ada beberapa yang belum berjalan secara maksimal terutama pada fasilitas distribusi produknya, yaitu alat transportasi yang terbatas serta masih menggunakan jasa *ekspedisi* dan kurir. Menurut tinjauan Ekonomi Syariah distribusi produk HNI HPAI Pekanbaru pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3 sudah sesuai dengan Ekonomi Syariah, ini disebabkan karena dalam kegiatan distribusi produknya sesuai dengan ekonomi syariah dan tidak ada ditemukan hal yang dilarang dalam ekonomi syariah.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanyalah untuk Allah Subhanahu Wata'ala semata yang masih memberikan kesempatan kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat beserta salam marilah kita hadiahkan kepada Nabi Muhammad Sallallahu Alaihi Wasallam yang telah membawa umatnya dari zaman jahiliyah menuju zaman pengetahuan dan teknologi. Semoga kita senantiasa berpegang kepada dua pusaka yang ditinggalkan Nya yakni Al-qur'an dan Hadits.

Skripsi ini berjudul: **“DISTRIBUSI PRODUK MENURUT EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA BUSINESS CENTER HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) PEKANBARU 3)”** yang merupakan hasil karya penulis yang disusun untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Suska Riau.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil dan pemikiran yang sangat berharga dalam penyelesaian skripsi ini. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Aba Abdul Haris, S.Pd, yang tergar dalam cobaan kuat dalam ujian, yang senantiasa memberikan motivasi, doa, dukungan penuh, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, semoga aba selalu dalam lindungan Allah Subhanahu Wata'ala, kepada Umi Hernawilis yang lebih dulu berada



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

dipelukan Sang Pencipta, terimakasih atas curahan kasih dan sayang dalam 16 tahun umurku, cinta yang tiada banding tetap selalu dihati, bermain dalam ingatan, terbayang dalam angan, setangkai doa tetap terkirimkan, semoga dikumpulkan dengan kekaiih-kekasih Allah lainnya, peluk jauh merindu. Dan tidak lupa juga kepada kakak ku Ns.Nelma Haris S.Kep yang telah berusaha menjadi titian bagi adik-adiknya yang hampir putus setelah kehilangan permata hati, buat Nurhidayahtri Putri Haris dan Earia Ummi Haris yang memberiku semangat dalam setiap kutatap keduanya. Serta seluruh keluarga yang telah mendoakan dan memberikan dukungan kepada penulis.

2. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, S.Ag., M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dan selaku Penasehat Akademik penulis selama penulis menjalani perkuliahan di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta para jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di UIN Suska Riau.
3. Bapak Dekan Dr. H. Hajar, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. Heri Sunandar, M.CL selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Wahidin, M.Ag. selaku Wakil Dekan II, Bapak Dr. H. Maghfirah, M.A. selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Bambang Hermanto, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah serta Bapak Syamsurizal, SE, M.Sc, Ak., selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
- Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Deni Rahmatillah, SE.Sy, ME.Sy. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang memberikan bimbingan, motivasi, saran dan koreksi serta telah menyediakan waktunya kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
 7. Bapak pimpinan dan karyawan BC HNI HPAI Pekanbaru 3 di Jl. Soekarno Hatta, Pasar Pagi Arengka, Pekanbaru, yang telah banyak memberikan data dan informasi serta telah meluangkan waktunya dalam pengumpulan data selama penulisan skripsi ini.
 8. Pimpinan beserta staff perpustakaan UIN Suska Riau Riau yang telah memberikan fasilitas yang sangat berharga kepada penulis.
 9. Bapak dan Ibu dosen beserta seluruh Staff di Fakultas Syariah dan Hukum yang telah memberikan kemudahan selama penulis melakukan perkuliahan dan mencurahkan ilmunya kepada penulis.
 10. Terimakasih juga kepada sahabat-sahabatku Sella Pertiwi, Betty Wulandari, Rika Selvinas, Rusdiana, Maya Riasari yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
 11. Seluruh teman-teman lokal EI A tahun 2015 yang telah memberikan motivasi dan keceriaan selama mengikuti proses perkuliahan.
- Mudah-mudahan dengan segala jerih payah dan dorongan yang telah diberikan mendapat imbalan yang setimpal dari Allah Subhanahu Wata'ala.

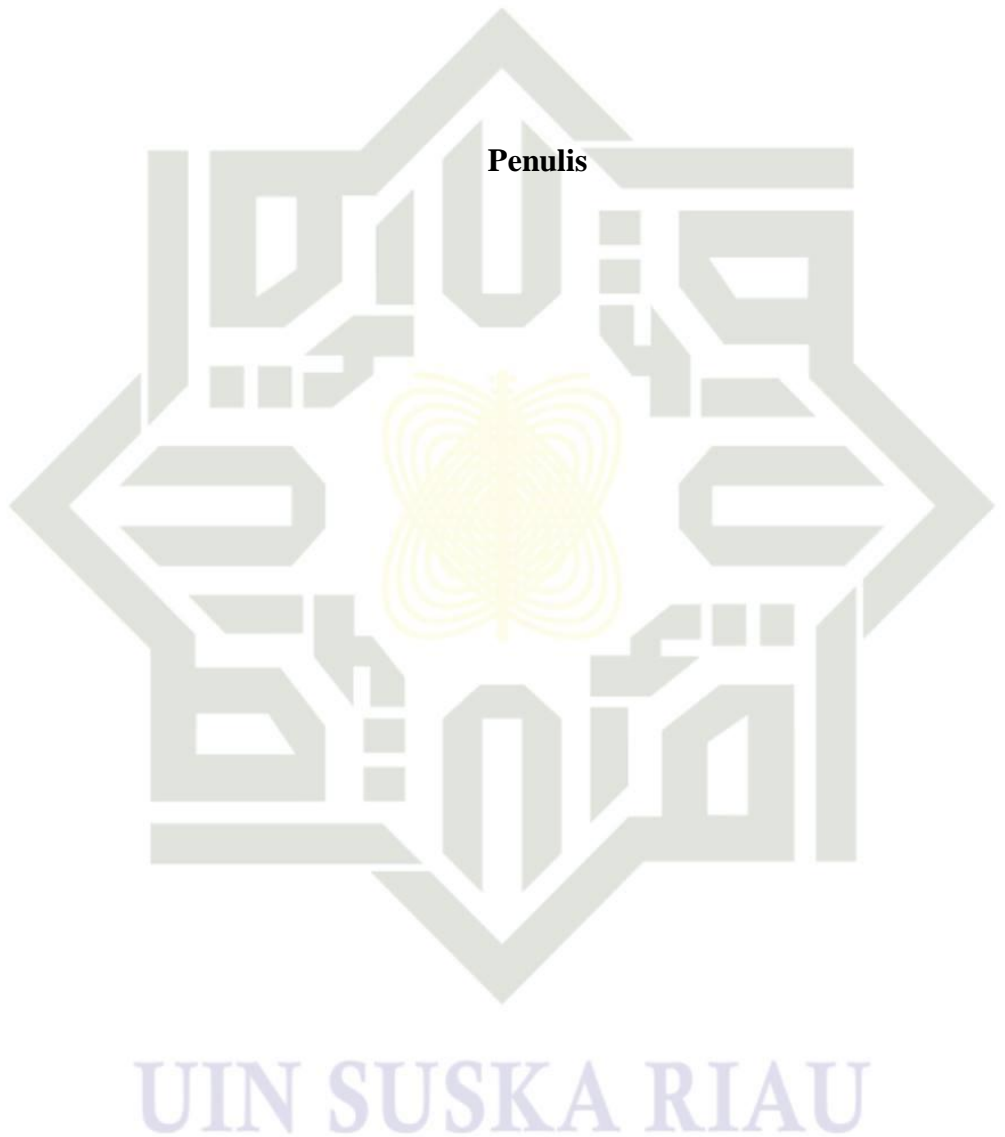
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Penulis juga berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan penulis selanjutnya.

Pekanbaru, 20 Agustus 2019

Penulis



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Metode Penelitian	10
F. Penelitian Terdahulu	13
G. Indikator Penelitian.....	14
H. Sistematika Penulisan	14
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Berdirinya PT. HPAI	17
B. Visi dan Misi PT.HPAI	18
C. Manajemen PT. HPAI	18
D. Produk-Produk PT.HPAI	19
E. Lima Pilar (P.A.S.T.I)	21
F. Struktur Organisasi BC. HNI HPAI Pekanbaru 3	25
G. Aktivitas BC. HNI HPAI	26
BAB III TINJAUAN TEORI	
A. Distribusi	28
B. Fungsi Distribusi	37
C. Distribusi Menurut Ekonomi Syariah	39
D. Ketersediaan Barang	44

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

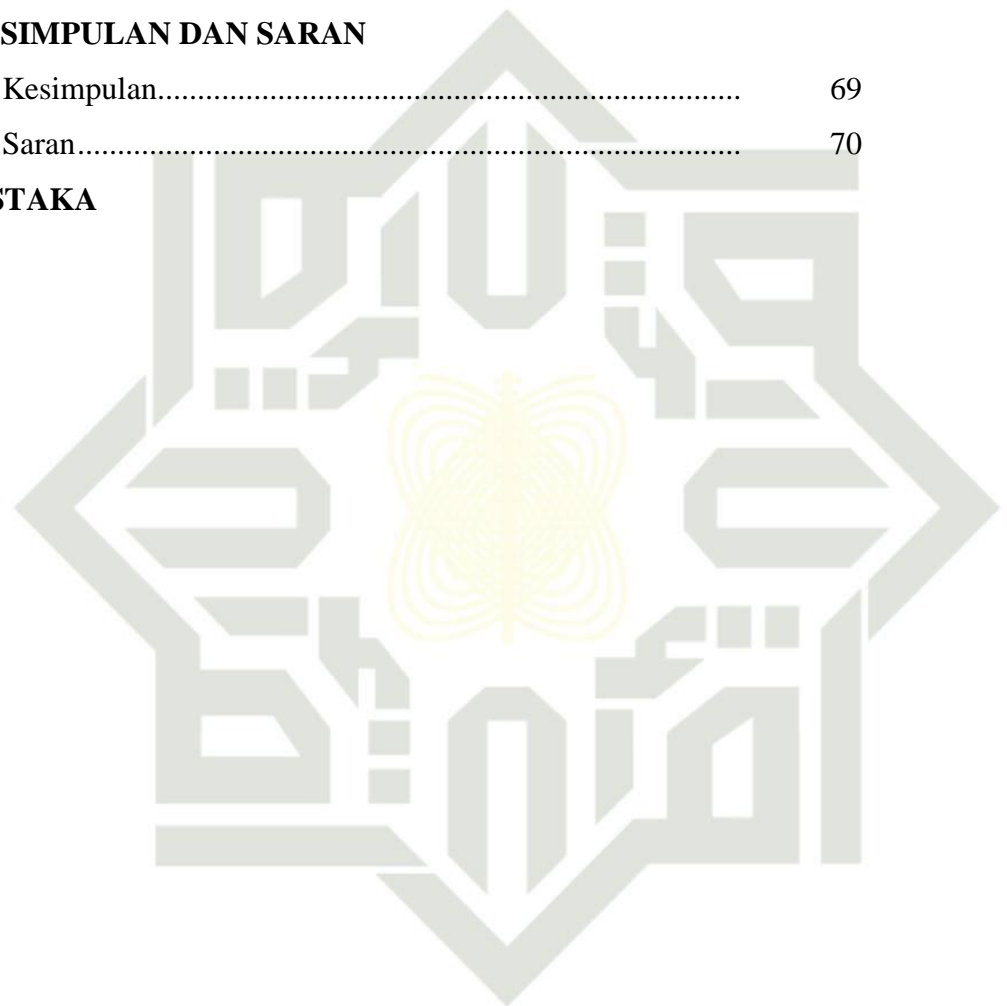
A. Pendistribusian Produk HNI HPAI Pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3	49
B. Tinjauan Ekonomi Syariah Mengenai Pendistribusian Produk HNI HPAI Pekanbaru 3	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Nama dan Alamat Bc. Hni Hpai di Pekanbaru Tahun 2018	6
Tabel 1.2	Data Penjualan Produk HNI HPAI di BC HNI HPAI PEKANBARU 3 Tahun 2017 dan 2018	7
Tabel 1.3	Penelitian Terdahulu 1	13
Tabel 1.4	Penelitian Terdahulu 2	14
Tabel 1.5	Indikator Penelitian	14
Tabel 2.1	Produk Herbal	19
Tabel 2.2	Produk Health Food & Beverage	20
Tabel 2.3	Produk Cosmetic & Home Care	20
Tabel 4.1	Produk HNI HPAI yang di Distribusikan di Kota Pekanbaru	53
Tabel 4.2	Produk HNI HPAI Yang di Distribusikan di Luar Pekanbaru.....	54

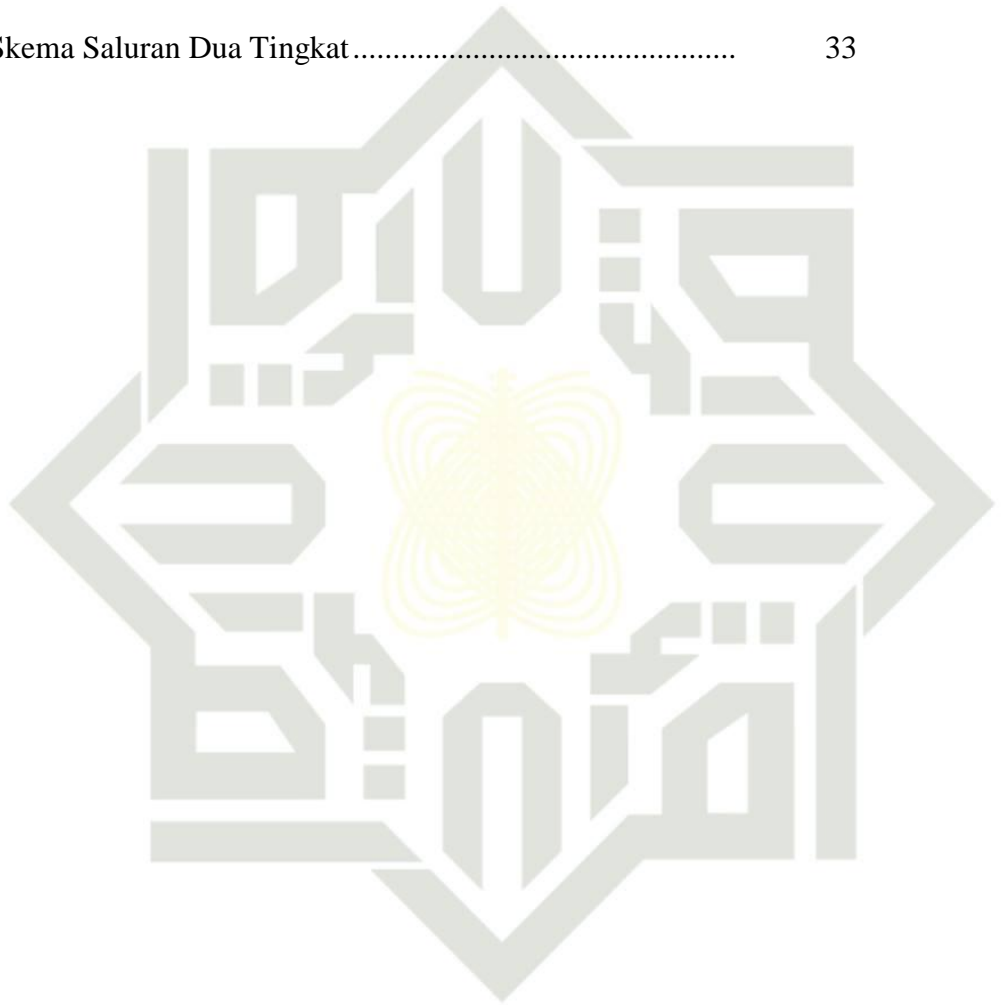


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi BC HNI HPAI Pekanbaru 3	25
Gambar 3.1	Skema Saluran Lansung	32
Gambar 3.2	Skema Saluran Satu Tingkat	33
Gambar 3.3	Skema Saluran Dua Tingkat	33



UIN SUSKA RIAU

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia hakikatnya adalah makhluk Allah yang terbaik diantara semua makhluknya. Seharusnya dalam semua aktivitas manusia menggambarkan akhlak-akhlak mulia, diantara banyaknya aktivitas itu ada namanya aktivitas ekonomi. Pada semua aktivitas hendaknya manusia mengikut sertakan agama (Islam) didalamnya, termasuk aktivitas ekonomi ini, yang dikenal dengan ekonomi Islam atau ekonomi syariah.

Ekonomi syariah adalah ekonomi yang bebas tapi kebebasannya lebih banyak ditunjukkan dalam bentuk kerjasama dari pada kompetisi. Karena kerjasama merupakan tema umum dalam organisasi sosial Islam.

Ekonomi juga disebut sebagai studi tentang manusia, dimana terjadi pertentangan antara kebutuhan dan keinginan manusia yang sifatnya tidak terbatas, berbenturan dengan kapasitas sumberdaya yang terbatas.¹ Islam telah menetapkan kebutuhan primer manusia terdiri dari pangan, sandang dan papan. Sebagai kebutuhan primer, tentu pemenuhannya atas setiap individu tidak dapat ditawar lagi. Oleh karena itu Islam memberikan jaminan atas pemenuhan kebutuhan ini.²

Tiga kegiatan utama ekonomi yaitu produksi, distribusi dan konsumsi, distribusi merupakan salah satu dari kegiatan ekonomi yang menghubungkan

¹ Nur Rianto M. Al Arif dkk, *Teori Mikroekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 19

² Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam 1* (Pekanbaru: Al-Mujtahadah Press, 2013), Cet. Ke-1, h. 121

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

produksi dan konsumsi yang mana jika salah satu fungsi dari ketiga kegiatan tersebut terganggu maka ekonomi terancam akan perkembangannya. Lebih dalam lagi distribusi adalah setiap kegiatan menyalurkan barang dan jasa dari produsen (penghasil) ketangan konsumen (pemakai) atau yang membutuhkannya.³ Distribusi adalah bagian yang tidak terpisahkan dari rantai pemasok suatu produk, serta menjadi bisnis yang berkembang pesat saat sekarang ini.

Salah satu penunjang baiknya ekonomi adalah bisnis, karena bisnis mempunyai peranan yang sangat vital dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan bisnis mempengaruhi semua tingkat kehidupan manusia baik individu, sosial, regional, nasional maupun internasional. Negara tidak dapat berjalan dan maju tanpa adanya dunia bisnis atau usaha yang berkembang secara pesat dan efisien. Dunia bisnis tidak dapat berdiri sendiri melainkan banyak aspek dari berbagai macam dunia lainnya turut terlibat baik langsung maupun tidak langsung.⁴ Hal-hal yang terjadi dalam kegiatan ini adalah tukar menukar, jual beli, memproduksi, mendistribusikan, memasarkan, bekerja dan memperkerjakan, serta interaksi manusiawi lainnya. Dengan tujuan memperoleh keuntungan dan mensejahterakan ekonomi pelakunya.

³ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah : Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 93

⁴ Gunawan Wijaja dan Ahmad Yani, *Seri Hukum Bisnis : Anti Monopoli*, (Jakarta : PT Grafindo Persada, 2006), h.1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Bisnis adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya.⁵

Keterlibatan muslim dalam bisnis bukan merupakan hal yang baru, namun telah berlangsung sejak empat belas abad yang lalu. Hal tersebut tidak mengejutkan karena Islam menganjurkan untuk melakukan kegiatan bisnis, dalam hal tersebut juga diatur dalam Al-Quran. Dengan demikian Al-Quran membolehkan kegiatan bisnis. Al-Quran juga memuat tentang bentuk yang sangat detail mengenai praktek bisnis yang dibolehkan. Konsep Al-Quran tentang bisnis sangatlah komprehensif, sehingga parameternya tidak hanya menyangkut dunia, tetapi juga menyangkut urusan akhirat.⁶

Diantara ayat Al-Qur'an yang menyeru manusia untuk berbisnis dalam mencari rezeki, terdapat dalam Qur'an Surah Al-Jumua'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."*⁷

Pada ayat diatas dapat dilihat bahwa "maka bertebaranlah kamu dimuka bumi" dan "carilah karunia Allah" maksudnya adalah Allah menyeru atau memerintahkan kepada manusia untuk bekerja atau berusaha dalam

⁵ Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 5

⁶ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 1

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahanny*, (Jakarta: CV. ASY-Syifa Semarang, 1999), h. 993

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mencari rezeki. Tentunya rezeki yang halal dan baik menurut Islam. Tanggung jawab manusia sebagai khalifah adalah mengelola *resources* yang telah disediakan oleh Allah secara efisien dan optimal agar kesejahteraan dan keadilan dapat ditegakkan. Satu hal yang harus dihindari adalah berbuat kerusakan dimuka bumi ini.

Secara sederhana distribusi dapat dimaknai sebagai “penyaluran”. Distribusi adalah pembagian pengiriman barang-barang kepada orang banyak atau ke beberapa tempat.⁸

Tersedianya barang yang dibutuhkan konsumen adalah tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan distribusi, ketersediaan barang yang dibutuhkan merupakan point penting dalam pelayanan terhadap konsumen, tersedia atau tidaknya barang membuat penilaian tersendiri dimata konsumen bagi pedagang. Jika setiap barang yang dibutuhkan ada maka konsumen akan merasakan kepuasan yang cukup, namun jika sebaliknya konsumen akan merasa kecewa atau konsumen mencari tempat lain yang menyediakan barang yang diperlukannya.

Dalam perspektif ekonomi syariah distribusi memiliki makna yang luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan, unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan.⁹ Oleh karena itu, distribusi merupakan permasalahan utama dalam ekonomi Islam, karena memiliki hubungan yang erat dengan tingkat kesejahteraan suatu masyarakat. Adapun kesejahteraan dalam ekonomi Islam diukur berdasarkan prinsip pemenuhan kebutuhan setiap

⁸ Dessy Anwar, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Surabaya : Karya Abditama, 2001), h. 125

⁹ Jaribah Bin Ahmad Al-Haritsi, *Fiqh Ekonomi Umar Bin Al-Khattab*, (Jakarta: Pustaka Kasim Group, 2006), h. 125

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Individu masyarakat, bukan atas dasar penawaran dan permintaan, pertumbuhan ekonomi, cadangan devisa, nilai mata uang ataupun indeks harga-harga di pasar non-ril, sebagaimana dialami dalam sistem ekonomi kapitalis.

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia yang dikenal dengan HPAI, adalah perusahaan yang bergerak dibidang distributor produk herbal. Produk yang didistribusikan adalah obat-obatan herbal, produk rumah tangga, perlengkapan ibadah, hijab, minuman herbal.

PT. HPAI mempunyai komitmen untuk terus memperluas jaringan di setiap wilayah atau membangun jaringan distribusi baru di area-area strategis sehingga semua segmen pasar dapat dikuasai. Sebagai perusahaan distribusi, PT. HPAI juga dilengkapi dengan berbagai infrastruktur dan fasilitas yang baik dan lengkap sebagai wujud implementasi dari program cara distribusi obat yang baik (CDOB), sehingga setiap produk yang didistribusikan tetap terjamin kualitasnya.

Pendistribusiannya di salurkan ke *Business Center* (BC), *Agency Center* (AC), *Distribution Center* (DC), *Stock Center* (SC). HPAI memiliki 127 *Business Center* (BC) dan Agen Stok dalam jalur pendistribusian produk yang tersebar di hampir seluruh provinsi Indonesia, bahkan juga beberapa negara, dan jumlah Agen HPAI yang terus tumbuh berkembang.¹⁰

BC. HNI HPAI tersebar luas di Indonesia bahkan ke luar negeri, di Pekanbaru, Riau Terdapat 5 BC. HNI HPAI pada tahun 2018, yaitu:

¹⁰ Panduan Sukses HPAI, *SUCCESS GUIDE*, 2017 h. 24-33

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.1
Data Nama dan Alamat BC. HNI HPAI di Pekanbaru
Tahun 2018

No	Nama BC. HNI HPAI	Alamat BC. HNI HPAI
1	BC. HNI HPAI PEKANBARU 1	Jl. T.Tambusai Ujung, Pekanbaru
2	BC. HNI HPAI PEKANBARU 2	Jl. Paus No.69 f, Tengkerang Tengah Marpoyan damai kota Pekanbaru
3	BC. HNI HPAI PEKANBARU 3	Jl. Sukarno Hatta, Sidomulyo Tim, Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru
4	BC.HNI HPAI PEKANBARU 4	Jl. Melati No.35, Simpang Baru, Tampan, Kota Pekanbaru
5	BC. HNI HPAI PEKANBARU 5	Jl. Rambutan No.55B

Sumber: hasil Observasi peneliti 2019

Dari tabel diatas menunjukkan BC. HNI HPAI berkembang pesat di Pekanbaru, dilihat dari jumlah BC. HNI HPAI yang berada di Pekanbaru pada tabel. Dari awalnya Cuma satu lalu bertambah dan menjadi lima Bisnis Center. BC. HNI HPAI ini mengambil barang dari gudang yang berada di Jl. Air Hitam, Garuda Sakti, Pekanbaru.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu karyawan BC. HPAI PEKANBARU 3 dengan Sri Devi menjelaskan bahwa BC. HPAI PEKANBARU adalah *Business Center* cabang Pekanbaru dari PT Herba Penawar Alwahida Indonesia.. Dari lima BC. HPAI yang ada di Pekanbaru, BC 3 mendistribusikan barang ke banyak tempat, diantaranya Meranti, Kampar, Inhu, Air Molek, Bengkalis, Bagan Batu, Lipat kain, Sumatra Utara, Selat Panjang, Sumatra barat, Teluk Kuantan, dan lainnya. Selain menjadi distributor BC juga menjadi pengecer bagi konsumennya, serta sudah berdiri selama 4 tahun.¹¹ Berikut data penjualan produk HNI HPAI 3 Pekanbaru:

¹¹Sri Devi (Karyawan BC. HNI HPAI PEKANBARU 3), *Wawancara*, Pekanbaru, 4 April

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.2
Data Penjualan Produk HNI HPAI di BC HNI HPAI
Pekanbaru 3 Tahun 2017 dan 2018

No	Bulan	Jumlah Produk Terjual	
		2017	2018
1	Januari	112.305.000,00	522.495.250,00
2	Februari	81.123.000,00	449.753.000,00
3	Maret	110.529.000,00	429.097.000,00
4	April	42.578.250,00	567.200.250,00
5	Mai	66.258.000,00	539.284.250,00
6	Juni	25.125.000,00	496.676.500,00
7	Juli	47.833.250,00	453.489.000,00
8	Agustus	75.320.000,00	632.762.750,00
9	September	44.087.000,00	876.903.500,00
10	Oktober	82.252.000,00	1.296.111.500,00
11	November	229.446.250,00	1.344.322.500,00
12	Desember	447.084.250,00	1.699.837.000,00
JUMLAH		1.363.941.000,00	9.307.932.500,00

Sumber: Data Olahan dari BC HNI HPAI Pekanbaru 3

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan produk setiap bulannya pada tahun 2017 mengalami naik turun atau *fluktuatif*. Begitu juga dengan tahun 2018. Namun jika dilihat dari tabel di atas, penjualan dari tahun 2017 ke tahun 2018 mengalami kenaikan yang signifikan, yang mana mengalami kenaikan yang berkali-kali lipat, dari 1.363.942.000,00 pada tahun 2017 menjadi 9.307.932.500,00 di tahun 2018. Hal itu menunjukkan bahwa perkembangan BC HPAI Pekanbaru 3 sangat bagus. Berdasarkan wawancara awal kepada salah seorang pihak BC HPAI Pekanbaru 3 sudah melakukan penjualan dan distribusi yang maksimal, namun karena permintaan yang banyak, menyebabkan adanya keterlambatan distribusi, dan kurang efektif, serta adanya didapatkan komplain dari mitra yang bersangkutan atas kerusakan barang yang di terima, dan keterlambatan pendistribusian, dan ketersediaan barang pada BC yang tidak lengkap, dan selalu kekurangan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Keterlambatan distribusinya dapat mencapai 2-3 hari, ini disebabkan oleh transportasi milik BC untuk oprasional distribusi yang tidak memadai, hal itu menimbulkan keluhan dari para mitra BC HPAI Pekanbaru 3, serta dalam pendistribusian barang ada ditemukan kerusakan barang. Dan kurangnya produk yang di produksi oleh *principal* mengakibatkan pendistribusian terhambat. Kurang fleksibelnya ini berpengaruh juga terhadap proses kinerja mitra-mitra yang dibawah naungan BC. HPAI Pekanbaru tersebut, efek terakhir termasuk kosongnya persediaan mereka dan kurangnya responden.

Berdasarkan uraian diatas penulis bermaksud untuk meninjau lebih dalam tentang distribusi dan ketersediaan produk HPAI pada BC. HPAI PEKANBARU 3, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menuangkannya dalam suatu karya ilmiah yang berjudul “**Distribusi Produk Menurut Ekonomi Syariah (Studi Pada *Business Center* Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru 3)**”.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan, maka penulis memberikan batasan permasalahan penelitian pada distribusi produk pada *Business Center* Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru 3 menurut ekonomi Syariah pada tahun 2017-2018.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Bagaimana distribusi produk pada *Business Center* HPAI PEKANBARU 3?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Syariah tentang distribusi produk pada *Business Center* HPAI PEKANBARU 3?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui bagaimana praktek dan peranan kegiatan distribusi produk pada *Business Center* HPAI PEKANBARU 3.
 - b. Mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap kegiatan distribusi produk pada *Business Center* HPAI PEKANBARU 3.
2. Manfaat Penelitian.
 - a. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar serjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 - b. Penelitian ini diharapkan berguna sebagai karya ilmiah yang dapat menunjang perkembangan ilmu pengetahuan dan dapat menjadi bahan informasi yang dapat mendukung bagi peneliti maupun pihak lain yang membutuhkan.
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pihak *Business Center* HPAI PEKANBARU 3 dalam upaya pengambilan keputusan serta bisa menjadi bahan evaluasi untuk kedepannya menjadi jauh lebih baik lagi.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, adapun yang menjadi lokasi penelitian yaitu *Business Center* HPAI PEKANBARU 3. Pemilihan lokasi ini dikarenakan atas pertimbangan lokasi yang berada di pasar pagi Arengka, mudah di akses, serta sudah terhitung lama, dan juga BC yang berkembang pesat.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan *Business Center* HPAI PEKANBARU 3.
- Objek dalam penelitian ini adalah kegiatan distribusi *Business Center* HPAI PEKANBARU 3 .

3. Populasi dan sampel

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari subjek/objek yang diteliti. Populasi dalam penelitian ini yaitu pemilik BC beserta karyawan yang terdiri dari pemilik 1 orang karyawan 6 orang. Karena populasi sedikit maka penelitian ini tidak mengambil sampel, dengan kata lain semua populasi dijadikan sebagai subjek penelitian, atau *total sampling* yang berjumlah 7 orang.

4. Sumber Data

- Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung di dapat dengan melakukan observasi, kuisioner dan wawancara dengan pemilik, dan karyawan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Data skunder yaitu data yang diperoleh melalui studi kepustakaan yang berupa bahan tertulis seperti buku, peraturan perundang-undangan dan data dari instansi atau lembaga tempat penelitian yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian.

5. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data lapangan yang valid dan akurat dari subjek penelitian, penulis menggunakan instrumen:

- a. Observasi, yaitu penulisan melakukan pengamatan terhadap suatu objek atau subjek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian.¹²
- b. Wawancara, yaitu percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*Interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*Interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara dilakukan kepada beberapa orang informan.¹³ Mereka meliputi pengusaha dan karyawan.
- c. Dokumentasi, yaitu salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Pada intinya metode ini digunakan untuk menelusuri data historis. Serta mengumpulkan data-data atau arsip yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti.

¹² Djam'an Satori dan Aab Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 105

¹³ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), h. 186

- d. Studi Pustaka, yaitu referensi yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti oleh penulis.

6. Metode Pengolahan Analisis data

Dalam analisis data, penulis menggunakan *deskriptif kualitatif* yaitu menganalisa data dengan cara mengklasifikasi data-data berdasarkan kategori persamaan jenis tersebut, kemudian data tersebut diuraikan sedemikian rupa, serta dihubungkan antara data yang satu dengan data yang lain sehingga memperoleh gambaran umum tentang masalah yang diteliti.

7. Metode Penulisan

- a. Deduktif, menarik kesimpulan dari yang bersifat umum kepada yang bersifat khusus. Maksudnya adalah dari sebuah judul kemudian diambil atau ditarik beberapa permasalahan dan dijadikan beberapa bab.
- b. Induktif, menarik kesimpulan dari yang khusus kepada yang umum. Maksudnya mengumpulkan dari beberapa buku atau refrensi lainnya yang bersangkutan dengan yang diteliti kemudian diambil beberapa bagian.
- c. Deskriptif, mengumpulkan data dan keterangan kemudian dianalisa hingga disusun sebagaimana yang dikehendaki dalam penelitian ini.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis namun penulis mengangkat dua penelitian yang hampir mirip dengan penelitian penulis. Berikut penelitian terdahulu tersebut:

Tabel 1.3
Penelitian Terdahulu 1

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Siti Nuraliyah, 2013	Distribusi Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pola Pendistribusian Pellet Kayu Pada Kabupaten Pelalawan) ¹⁴	Pola pendistribusian yang dilakukan perusahaan pada PT. Harta Agung Lestari di Pangkalan Kerinci yaitu distribusi dengan perantara pemasaran dan distribusi langsung. Dalam ekonomi Islam distribusi ini menggunakan akad istishna' dengan sistem kerjasama perjanjian kontrak, dan menurut pandangan ekonomi Islam pendistribusian yang dilakukan PT. Harta Agung Lestari ini boleh dilakukan bahkan sangat dianjurkan.
Perbedaan: penelitian yang dilakukan Siti Nuraliyah merupakan penelitian tentang pola distribusi pada PT. Harta Agung Lestari di Pangkalan Kerinci, yang berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu tentang analisis distribusi pada BC. HPAI PEKANBARU.		

Sumber: Hasil kajian penuli 2019

¹⁴ Siti Nuraliyah, 2013, *Distribusi Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pola Pendistribusian Pellet Kayu Pada Kabupaten Pelalawan)*, Pekanbaru : Skripsi diterbitkan.

Tabel 1.4
Penelitian Terdahulu 2

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Dicky Febrian, 2014	Analisis Pelaksanaan Distribusi Penjualan Produk Percetakan Buku (Kasus Kantor Perwakilan PT. Penerbit Erlangga di Pekanbaru) ¹⁵	Dari hasil penelitian, sebenarnya PT Penerbit Erlangga Representative hanya dapat bekerja dengan baik untuk standar distribusi waktu dan geografi dari yang lain: Transportasi, Layanan distribusi, dan jadwal distribusi. Kata kunci: Distribusi, Penjualan, Manajemen, Pemasaran
Perbedaan: penelitian yang dilakukan Dicky Febrian yaitu pelaksanaan distribusi pada produk percetakan buku, kasus pada Kantor Perwakilan PT. Penerbit Erlangga di Pekanbaru, yang berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu tentang analisis distribusi pada BC. HPAI PEKANBARU.		

Sumber: Hasil kajian penuli 2019

G. Indikator Penelitian

Adapun indikator dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.5
Indikator Penelitian

No	Penegasan Istilah	Indikator
1	Distribusi adalah proses penyaluran atau penyampaian barang atau jasa dari produsen kekonsumen dan para pemakai	a. Distribusi langsung b. Distribusi satu tingkat. c. Saluran distribusi 2 tingkat .

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah para pembaca dalam memahami penelitian ini, maka penulis mengklasifikasikan penelitian ini dalam lima bab yang terdiri dari sub bab dengan perincian sebagai berikut:

¹⁵ Dicky Febrian, 2014, *Analisis Pelaksanaan Distribusi Penjualan Produk Percetakan Buku (Kasus Kantor Perwakilan PT. Penerbit Erlangga di Pekanbaru)*. Pekanbaru: Skripsi diterbitkan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN.

Bab Ini Akan Menjelaskan Tentang Latar Belakang, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, Penelitian Terdahulu, Indikator Penelitian, Dan Sistematika Penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan tentang Sejarah berdirinya perusahaan, visi misi dari PT. HPAI, manajemen PT. HPAI, produk-produk HNI HPAI, lima pilar, struktur organisasi BC HNI HPAI Pekanbaru 3.

BAB III LANDASAN TEORI

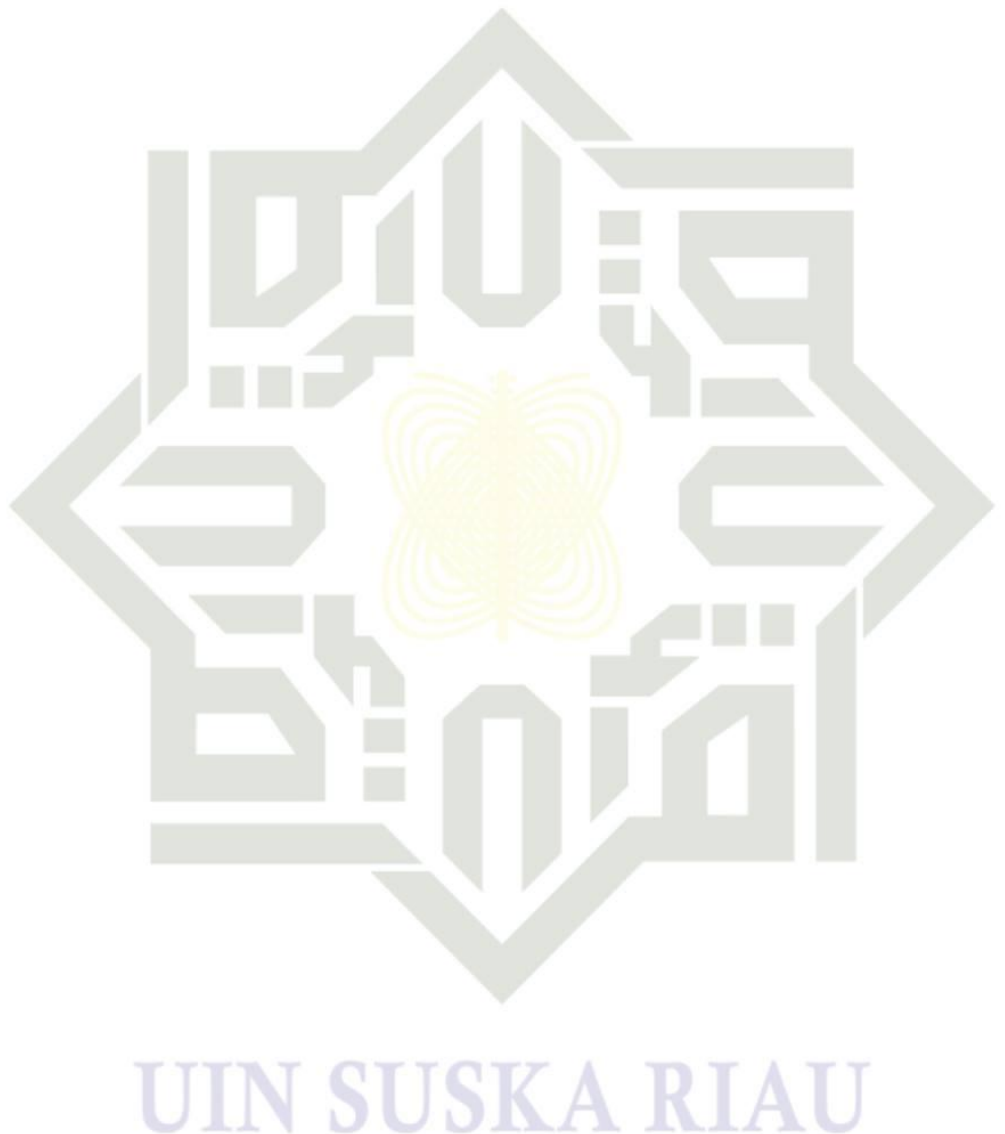
Bab ini akan menjelaskan tentang distribusi dalam pandangan Ekonomi Syariah dan ketersediaan barang, yang meliputi : distribusi produk HNI HPAI Pekanbaru dan kersediaan barang, terdiri dari : pengertian distribusi, fungsi distribusi, distribusi dalam islam, serta saluran-saluran distribusi, dan ketersediaan barang.

BAB IV HASIL PEMBAHASAN DAN PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang analisis dari kegiatan distribusi produk HNI HPAI pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3, Bagaimanakah tinjauan Ekonomi Islam terhadap kegiatan distribusi dan ketersediaan barang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab penutup yang dijelaskan dengan beberapa kesimpulan yang diringkas dari hasil penelitian dan pembahasan, kemudian dilanjutkan dengan beberapa saran.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah berdirinya PT. HPAI

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang dikenal sebagai HPAI, merupakan salah satu perusahaan bisnis halal network di Indonesia, yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI, sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

Pendirian HPAI diprakarsai oleh 18 orang muslim yang merupakan para pakar bisnis sekaligus pakar herbal, yaitu:

1. Agung Yulianto, SE.Ak, M.Kom
2. H. Rofik Hananto, SE
3. H. Muslim M.Yatim , Lc
4. Erwin Candra Kelana, ST
5. Supriyono
6. Muhammad Iwan
7. Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si
8. Helmi Herdianto
9. Wisnu Wijaya Adi Putra, ST
10. Syafruddin, S.pd
11. Ari Maryadi
12. Ir. Rudi yanto
13. Anton Slamet, ST
14. Barjana, S.Ag



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

15. Bagus Hernowo
16. Adi Suprpto, SE
17. Sudarmadi
18. Amin Sugiharto, SE

HPAI dibangun dengan perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan *Thibbunnabawi*, serta membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui enterpreneurshipnya¹⁶ dengan motto produk halal tanggung jawab bersama.

B. Visi dan Misi PT. HPAI

1. Visi

Menjadi Referensi Utama Produk Halal Berkualitas

2. Misi

- a. Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan ummat.
- b. Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk Halal bagi umat Islam.
- c. menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

C. Manajemen PT. HPAI

HPAI memiliki beberapa dewan dalam manajemennya, yang terdiri dari dewan syariah, dewan komisaris dan dewan direksi. Adapun anggota dari masing-masing dewan dari tahun 2012 sampai sekarang yaitu :

¹⁶ Panduan Sukses HPAI, *Op.Cit*, h. 3

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Dewan Syariah

- Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
- Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
- Dr. H. Endy M. Astiwaru, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

Dewan Komisaris

- H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaris Utama)
- Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)

Dewan Direksi

- H. Agung Yulianto, SE, AK, M.Kom (Direktur Utama)
- H. Rofik Hananto, SE (Direktur)
- Supriyono, ST (Direktur)

D. Produk-produk PT. HPAI¹⁷

Tabel 2.1
Produk Herbal

NO	PRODUK
2	Bilberry
3	Biosir
4	Carnocap
5	Deep Squa
6	Diabextrac
7	Habbatussauda HPAI
8	Ginextrac
9	N-green
10	Harumi
11	Kapsul Gamat
12	Langsingin
13	Laurik
14	Magafit
15	Mengkudu Kapsul
16	Minyak Herba Sinergi
17	Mustika Dara

¹⁷ PT.HPAI, *Katalog Produk HPAI*, (Jakarta: PT.HPAI, 2005), hlm1-43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

18	Truson
19	Pegagan HS
20	Procumin Habbatussauda Rich Vit E
21	Procumin Propolis
22	Rosella Hs
23	Siena (Jati Cina)
24	Spirulina
25	Kelosin

Tabel 2.2
Produk Health Food & Beverage

NO	PRODUK
1	Jannatea Cold
2	HPAI Coffee
3	Centela Tea Sinergi
4	Dates Syrup
5	Deep Olive
6	Etta Goat Milk
7	Extra Food
8	Jannatea Hot
9	Kopi 7 Elemen
10	Madu Asli Multiflora
11	Madu Asli Premium
12	Minyak Zaitun
13	Madu S Jaga
14	Madu Pahit
15	Stimfiber
16	Sari Kurma “Healty Dates ”

Tabel 2.3
Produk Cosmetic & Home Care

NO	PRODUK
2	Pasta Gigi Anak Rasa Strawberry
3	Pasta Gigi Herbal Cengkeh
4	Pasta Gigi Herbal HPAI
5	Pasta Gigi Herbal Propolis
6	Pasta Gigi Herbal Sensitif
7	HNI Body Wash
8	Promol 12
9	HNI Shampoo
10	Sabun Kolagen
11	Sabun Madu Transparan
12	Sabun Propolis Transparan
13	Hibis
14	Hibis Mix

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

15	Day Cream
16	Deep Beauty
17	Hibis Pantyliner
18	Night Cream
19	Pasta Gigi Anak Rasa Anggur

E. Lima Pilar (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terekonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini Insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HPAI.¹⁸

1. Produk

HPAI fokus terhadap produk, yang berprinsip alamiah, ilmiah dan ilahiyah. Produk HPAI yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikasi halal MUI. HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network mempunyai produk-produk yang terdiri dari produk obat herbal, suplemen, minuman kesehatan, kosmetik serta produk rumah tangga. Masing-masing produk memiliki khasiat dan manfaat yang tidak diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HPAI. Dalam hal ini, HPAI tidak hanya bertujuan Profit Oriented, namun juga memiliki tujuan-tujuan sebagai berikut:¹⁹

- a. Halal Berkualitas, dalam hal penyediaan produk herbal, HPAI menjadikan kehalalan dan kualitas produk merupakan hal utama yang

¹⁸ Panduan Sukses HPAI, *Op.Cit*, hlm.6

¹⁹ *Ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

harus diperhatikan dan dipertahankan, dengan produk halal dan berkualitaslah HPAI berjalan.

- b. Kesehatan, HPAI turut ikut dalam meningkatkan kesehatan masyarakat indonesia dengan produk-produk obat herbal, suplemen berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal memiliki dua fungsi yaitu sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dengan izin Allah subhanahuataala dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan produk herbal dapat membantu menjaga dan meningkatkan kesehatan masyarakat, dengan cara mengkonsumsinya secara teratur dengan dosis yang tepat.
- c. Tepat Guna SDA, HPAI ikut serta dalam memanfaatkan, memberdayakan alam flora dan fauna indonesia yang kaya dengan cepat dan adil. Pengelolaan sumber-sumber daya alam yang jelas bermanfaat bagi masyarakat indonesia.
- d. Ekonomi Nasional, HPAI menggandeng pengusaha kecil menengah untuk menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HPAI pun turut membantu meningkatkan sistem produksi sehingga kualitas produk terantau langsung. dalam hal ini tentu saja HPAI ikut berperan dalam pembangunan ekonomi Indonesia.

Agenstok

Agenstok HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari produk-produk HPAI. Rangkaian jalur distribusi tersebut secara berurutan dari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang terbesar , yaitu : Business (BC), Pusat Agency (PA), Pusat Stokis Daerah (PSD), dan stokis yang tersebar hampir diseluruh propinsi di Indonesia bahkan sampai ke luar negeri.²⁰

3. Support System

Manajemen HPAI bekerjasama dengan CELLS (Coporate of Executive Loyal Leadrers) telah menciptakan support system HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para agen HPAI dalam mengembangkan bisnis halal network HPAI. HPAI bersama CELLS berinvestasi dalam membangun sistem rangka suskseskan marketing plan, kami menyambut sebagai support system. HPAI support sistem adalah metode, konsep dan cara kerja agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.²¹

4. Teknologi

HPAI Fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudahan akses informasi, dan transaksi yang *real time* sehingga membantu jalan Agen, dan *stakeholder* mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HPAI. HPAI membangun beberapa instrument teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center.

- a. HSIS (HPAI *Support Integrated System*) HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat

²⁰ *Ibid*, hlm 7.

²¹ *Ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diakses secara real time mengenai pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah agen per hari.

- b. AVO (*Agen Virtual Office*) Avo adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh agen HPAI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal statement.
- c. SMS *Center*, berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh agen HPAI hingga ke tingkat daerah. SMS *Center* menjadi komunikasi dua arah antara *Customer Care* dengan agen HPAI dalam hal pembaharuan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

5. Integritas Manajemen

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan dalam setiap lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan sebuah perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu: Kejujuran, ketulusan, Keadilan dan Kepercayaan.

- a. Kejujuran, dimensi nilai kejujuran, HPAI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

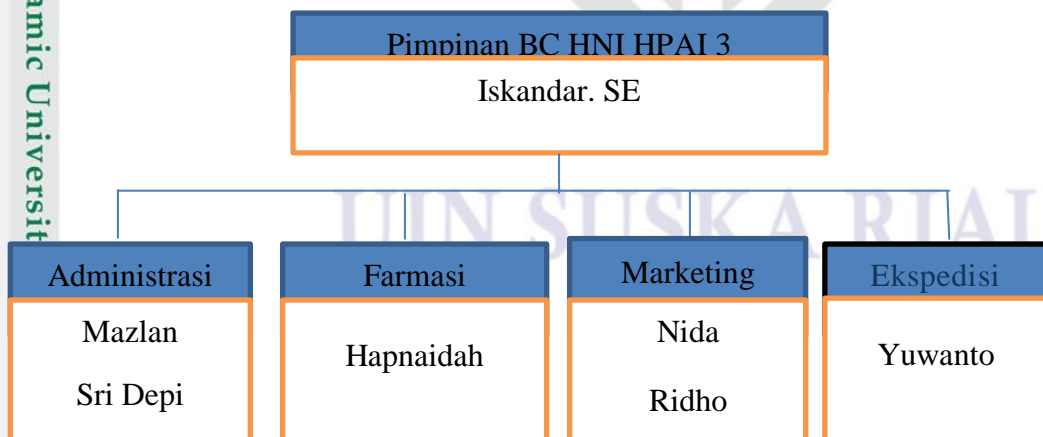
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berkata apa adanya dan tidak melakukan kebohongan, serta bersifat terbuka.

- b. Ketulusan, HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi bisnis Halal *Network* HPAI.
- c. Keadilan, HPAI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya. HPAI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-semena dan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa berkeinginan untuk melakukan pengurangan.
- d. Kepercayaan, integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan berarti memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.

F. Struktur Organisasi BC. HNI HPAI Pekanbaru 3

Gambar 2.1
Struktur Organisasi
BC HNI HPAI Pekanbaru 3



Sumber: Dokumen BC HNI HPAI Pekanbaru 3 2017-2018

G. Aktivitas BC. HNI HPAI Pekanbaru 3

Perusahaan akan berjalan dengan baik jika aktivitas dan tugas masing-masing pihak yang terkait di dalamnya mengetahui tugas masing-masing. Berikut dapat dijelaskan aktivitas tugas dan fungsi dari masing-masing jabatan, yaitu²²:

1. Pimpinan kantor
 - a. Sebagai pimpinan tertinggi di kantor BC. HNI HPAI 3 Pekanbaru, pimpinan bertanggung jawab atas beroperasinya suatu kantor yang dia pimpin.
 - b. Bertugas merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengawasi, dan mengevaluasi.
2. Bagian Marketing dan Keuangan
 - a. Menentukan strategi pemasaran
 - b. Membuat rencana-rencana pengembangan usaha.
 - c. Membuat kebijakan-kebijakan dan mengawasi seluruh kegiatan perusahaan.
 - d. Membuat keputusan yang menyangkut kegiatan perusahaan.
 - e. Memanajemen kinerja organisasi dan karyawan.
 - f. Mengawasi seluruh kegiatan/aktivitas perusahaan.

3. Bagian farmasi

Bagian farmasi dipegang oleh seorang herbalis yang mempunyai surat izin kerja, kepala pfarmasi bernggung jawab langsung kepada pimpinan perusahaan

²² Devi, staf Administrasi, *Wawancara* (6 juni 2019)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Bagian Administrasi dan Keuangan

- a. Melakukan pencatatan barang keluar masuk.
- b. Menghitung jumlah barang dan muatan.
- c. Melakukan pencatatan keuangan
- d. Mengontrol keuangan

5. Ekspedisi

Bagian ekspedisi bertugas untuk mengepak barang, dan kemudian mengirimkan ketempat pemesan, dan mengantarkan barang ke kantor ekspedisi, dan ke dermaga.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Distribusi

1. Pengertian Distribusi

Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi.²³

Distribusi menurut KBBI ada dua definisi, *pertama*, penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau beberapa tempat, yang *kedua*, yaitu pembagian barang keperluan sehari-hari (terutama dalam masa darurat) oleh pemerintah kepada pegawai negeri, penduduk, dan sebagainya.²⁴

Menurut ilmu ekonomi, pengertian distribusi adalah setiap kegiatan menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen (pemakai) atau yang membutuhkannya.²⁵

Menurut Mahmud Machfoedz, distribusi adalah membawa produk ke pasar sasaran. Membawa produk ke pasar memerlukan serangkaian aktivitas, aktivitas tersebut adalah penjualan dan pengiriman barang dari produsen ke konsumen akhir.

²³ Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LaksBang Pressindo, 2012), h. 207.

²⁴ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), cet. Ke-3, h. 360

²⁵ Abdul Ghofur, *Op.Cit*, h. 93

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Afandi, secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan). Pihak yang melakukan kegiatan distribusi disebut sebagai distributor. Dengan kata lain, proses distribusi merupakan aktivitas pemasaran yang mampu menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan/utilitas bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan. Mampu memperlancar arus saluran pemasaran (*marketing channel flow*) secara fisik dan non-fisik.

Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuat dapat dijangkau oleh pelanggannya. Perusahaan mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada para pelanggan berada pada tempat yang tepat.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam sistem ekonomi (pemasaran) karena distribusi yang efektif dan efisien maka barang akan cepat dipasarkan dan selanjutnya akan dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Semua perusahaan perlu melakukan fungsi distribusi dan hal ini sangat penting bagi pembangunan perekonomian masyarakat karena bertugas menyampaikan barang dan jasa yang diperlukan oleh konsumen. Para ahli ekonomi sering

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menggunakan istilah-istilah faidah tempat, faidah waktu, faidah milik untuk menunjukkan nilai distribusi.

Menurut Muslich, bahwa prinsip-prinsip distribusi produk ke masyarakat antara lain dimaksudkan untuk mencapai : a). Kecepatan dan Ketetapan waktu tiba di tangan konsumen, b). Keamanan yang terjaga dari kerusakan, c). Sarana kompetisi dalam kecepatan dan ketepatan memenuhi kebutuhan masyarakat.²⁶

2. Saluran-saluran Distribusi

Menurut Kotler, Komponen distribusi dalam bauran pemasaran adalah: Saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokkan, lokasi, persediaan dan transportasi.

Pemahaman tentang saluran distribusi yang tepat dalam sebuah usaha, sangat diperlukan. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen. Saluran distribusi pada umumnya mempunyai perantara pemasaran, yakni perusahaan penyedia jasa yang secara langsung berhubungan dengan pembelian atau penjualan produk dari produsen kepada konsumen.

Menurut Philip Kotler saluran distribusi adalah sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak, atau membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen.

²⁶ Muh. Said, *Pengantar Ekonomi Islam Dasar-dasar dan Pengembangan*, (Pekanbaru: Suska Press), h. 95

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Fungsi dan peranan saluran distribusi sebagai salah satu aspek kegiatan pemasaran perusahaan didalam usaha mendistribusikan barang atau jasa dari titik produsen ke konsumen akhir merupakan kegiatan yang sangat penting. Kegiatan-kegiatan pemasaran yang berkaitan dengan produk, penetapan harga dan promosi, yang dilakukan belum dapat dikatakan sebagai usaha terpadu kalau tidak dilengkapi dengan kegiatan distribusi.

Saluran distribusi memiliki elemen yang berperan dalam proses distribusi yaitu perantara. Perantara yang dimaksud adalah pengecer, pedagang grosir, atau pedagang besar. Pengecer adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi produsen langsung ke pemakai akhir (*end user*). Pedagang grosir adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi produsen dengan kapasitas lebih besar dibandingkan pengecer. Pedagang besar (*whole seller*) adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi produsen dengan kapasitas besar.

Berikut ini adalah beberapa saluran distribusi yang biasa digunakan dalam perusahaan menurut tingkatannya, yaitu sebagai berikut:

a. Saluran Langsung

Saluran langsung adalah dimana ketika produsen melakukan transaksi langsung dengan pelanggan, perantara pemasaran tidak diikutsertakan.²⁷ Contoh dari saluran langsung adalah perusahaan seperti *holland bakery* yang memproduksi roti dan menjualnya langsung kepada pelanggan, dengan cara membuka gerai-gerainya

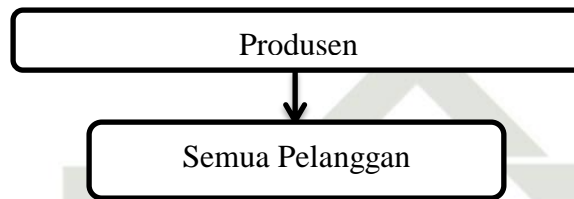
²⁷ Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 127-129

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dibeberapa daerah, perusahaan juga memiliki situs yang bisa diakses konsumen kapanpun dan dimanapun, pemesanan bisa juga dilakukan secara *online*.

Gambar 3.1
Skema Saluran Lansung



Gambar Saluran Lansung

Berikut ini adalah keuntungan sistem distribusi saluran langsung:

- 1) Perbedaan yang jelas antara biaya produksi dan harga yang dibayar oleh pelanggan kepada produsen.
- 2) Produsen dapat dengan mudah mendapatkan masukan atas produk secara langsung.

Sistem distribusi saluran langsung juga memiliki kerugian yaitu :

- 1) Produsen yang menggunakan saluran langsung memerlukan karyawan yang lebih banyak.
 - 2) Produsen harus memiliki atau menyewa toko atau gerai.
- b. Saluran Satu-Tingkat (Saluran tidak langsung)

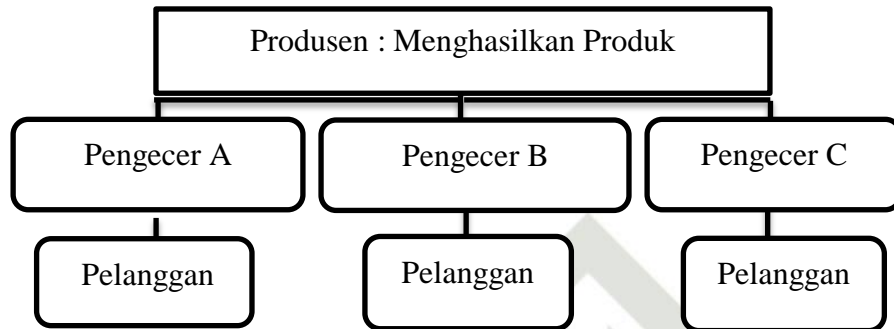
Dalam saluran satu tingkat, satu perantara pemasaran berada diantara dan konsumen. Beberapa perantara pemasaran (pedagang) menjadi pemilik dari produk kemudian menjualnya kembali.²⁸ Untuk saluran satu-tingkat dapat dilihat pada skema berikut:

²⁸ *Ibid*, h. 127-129

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Gambar 3.2
Skema Saluran Satu Tingkat

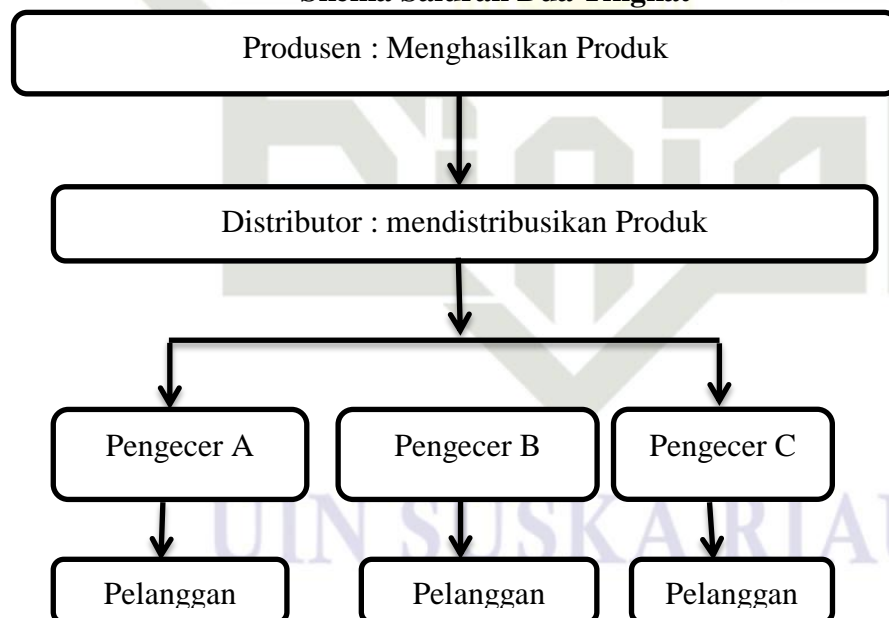


Gambar Distribusi Saluran Satu-Tingka

c. Saluran Dua-Tingkat (Saluran Berganda)

Beberapa produk melewati distribusi saluran dua-tingkat, dimana dua perantara pemasaran berada diantara produsen dan konsumen. Perhatikan skema berikut ini:²⁹

Gambar 3.3
Skema Saluran Dua Tingkat



Gambar Distribusi Saluran Dua-Tingkat

²⁹ Ibid, h. 127-129

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Saluran Distribusi memiliki beberapa fungsi antara lain:

- 1) Menyediakan produk: Salah satu tujuan saluran distribusi adalah menyediakan produk dipasaran sehingga memudahkan konsumen mendapatkan produk yang akan membelinya.
- 2) Menjamin upaya distribusi yang memadai: Upaya distribusi dilakukan untuk mendapatkan dukungan distribusi dari anggota-anggota saluran untuk produk perusahaan, meliputi penggunaan media lokal, penataan dalam toko, serta kerjasama dalam peristiwa distribusi tertentu.
- 3) Menyajikan pelayanan konsumen tingkat tinggi: Agar anggota saluran juga memainkan peran yang sangat penting dalam menyajikan pelayanan pasca penjualan.
- 4) Mendapatkan informasi pasar: Informasi pasar sangat dibutuhkan untuk mendapatkan informasi umpan balik yang cepat dan akurat untuk hal-hal seperti trend penjualan, tingkat persediaan, serta tindakan pesaing.
- 5) Efektifitas biaya: Saluran distribusi harus dirancang untuk meminimalkan biaya yang dibutuhkan untuk mencapai sasaran perusahaan.

Saluran distribusi yang paling bagus tergantung kepada karakteristik produk, seperti kemudahan dalam pengangkutan, tingkat standarisasi, dan kemampuan untuk memenuhi pesanan dari internet.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Bentuk saluran distribusi menurut jangkauannya sebagai berikut:

1. Distribusi eksklusif, yaitu pendistribusian yang terbatas pada suatu penyalur yang aktif melakukan distribusi produk.
2. Distribusi selektif, distribusi ini hanya memilih beberapa distributor untuk mendistribusikan produknya. Cendrung produk yang dipasarkan adalah alat-alat pelengkap.
3. Distribusi insentif, distributor diharapkan dapat mendistribusikan produk principal sedetail mungkin tanpa batasan tempat dan waktu.³⁰

Secara umum ada beberapa point yang bisa menggambarkan kegiatan distribusi di sebuah perusahaan, seperti berikut:

- 1) Fasilitas, bentuk hambatan pelaksanaan saluran distribusi fasilitas ini adalah lebih menyangkut besar lokasi penyimpanan produk atau disebut gudang.
- 2) Persediaan, jumlah persediaan yang kurang memadai untuk memenuhi permintaan konsumen.
- 3) Transportasi, biasanya kerusakan jalan yang akan dilewati dan kondisi transportasi yang digunakan atau bahkan bencana alam yang tidak dapat dihindari memberikan dampak negatif seperti keterlambatan pengiriman barang. Memilih Alat Transportasi yang Digunakan Setiap distribusi produk dari produsen ke konsumen memerlukan transportasi. Biaya transportasi beberapa produk dapat

³⁰ Frans M Rayon, *Distributorship Management*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 86

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

melebihi biaya produksinya. Bentuk transportasi yang tidak efisien dapat menghasilkan biaya lebih tinggi. Untuk setiap bentuk transportasi, perusahaan harus memperkirakan waktu, biaya dan kemampuannya. Bentuk yang umum dari transportasi yang digunakan dalam distribusi produk sebagai berikut:

- a) Transportasi Darat, ada beberapa alat transportasi darat, diantaranya kereta api, bus, truk, mobil, dan motor. Namun yang biasa dijumpai adalah truk. Karena dapat mengangkut lebih banyak dan menjangkau lebih luas.
- b) Transportasi Udara, alat transportasi udara tidaklah banyak, dan juga biayanya lebih besar, namun waktu yang digunakan akan lebih sedikit, diantaranya pesawat, helikopter, dan lainnya.
- c) Transportasi Air, untuk lokasi yang melewati laut, banyak perusahaan memilih pelayaran bersama kapal, dikarenakan mahalnya biaya yang ditimbulkan oleh alat transportasi udara. Namun untuk waktu yang diperlukan, alat transportasi darat lebih banyak memakan waktu.
- 4) Komunikasi, terjadi kesenjangan antara pihak produsen dan konsumen.
- 5) Unitisasi, kesenjangan dalam penentuan dan pembentukan produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan kedalam satu unit.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 6) Pesaing, adanya beberapa perusahaan pesaing yang bergerak dalam bidang usaha yang sejenis, baik perusahaan didalam negeri maupun diluar negeri.³¹

Dalam konteks ekonomi Islam, pemasaran merupakan salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan oleh syariat Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan Islam.³² Karena distribusi produk termasuk bagian pemasaran, maka kaidah ini juga berlaku dalam distribusi produk. artinya distribusi produk diperbolehkan oleh syariat Islam, selama tidak terdapat unsur-unsur yang terlarang didalamnya.

B. Fungsi Distribusi

Fungsi distribusi adalah untuk menyalurkan barang atau jasa sehingga sampai ke tangan konsumen yang membutuhkannya. Dengan tersalurnya barang atau jasa tersebut, maka baik produsen maupun konsumen memperoleh kemudahan dan keuntungan, serta untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan sebagainya.³³

Sesungguhnya fungsi distribusi jelas mempercepat sampainya barang ditangan konsumen atau pasar pada saat dibutuhkan. Sebab distribusi barang atau jasa segera sampai ditangan konsumen pada saat dibutuhkan atau diperlukan merupakan prinsip yang tepat sesuai dengan maksud dan tujuan

³¹ Suwigno Patdono, *Perencanaan dan Pengelolaan Sistem Distribusi yang Handal*, Jurnal Manajemen Distribusi, h. 13 diakses pada tanggal 2 November 2019.

³² Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT Mizan, 2006), h. 26

³³ Abdul ghofur, *Op.Cit*, h. 93

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

distribusi yang mempermudah untuk memperoleh barang pada saat dibutuhkan.³⁴ Anggota-anggota dalam saluran pemasaran melakukan beberapa fungsi utama sebagai berikut:

1. Informasi, pengumpulan dan penyebarab informasi riset pemasaran mengenai pelanggan potensial dan pelanggan saat ini, pesaing, dan pelaku serta kekuatan lain dalam lingkungan pemasaran.
2. Promosi, pengembangan dan penyebaran komunikasi persuasif mengenai penawaran yang dirancang untuk menarik pelanggan.
3. Negoisasi, usaha untuk mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan syarat-syarat lain sehingga pengalihan kepemilikan dapat dipangaruhi.
4. Pesanan, komunikasi ke belakang yang bermaksud mengadakan pembelian oleh anggota saluran pemasaran kepada produsen.
5. Pendanaan, penerimaan dan pengalokasian dana yang dibutuhkan untuk menyediakan persediaan pada tingkat saluran pemasaran yang berbeda.
6. Pengambilan resiko, asumsi resiko yang terkait dengan pelaksanaan kerja saluran pemasaran.
7. Kepemilikan fisik, gerakan penyimpanan dan pemindahan produk fisik mulai dari bahan mentah hingga produk jadi ke pelanggan.
8. Pembayaran, pembeli yang membayar melalui bank, dari lembaga keuangan lainnya kepada penjual.
9. Kepemilikan, pengalihan kepemilikan dari satu organisasi atau individu kepada organisasi atau individu lainnya.

³⁴ Muh said, *Loc.Cit*, h. 95

© Hak cipta milik UIN Suska Riau C. Distribusi Menurut Ekonomi Syariah

Pada sistem ekonomi Islam, perangkat utama aspek makronya adalah terciptanya sistem bisnis yang Islami. Sistem bisnis Islami inilah yang didambakan oleh pelaku ekonomi mikro dalam rangka membudayakan sistem pengelolaan bisnis yang berorientasi pada kebersamaan dalam kesejahteraan ekonomi bagi semua umat manusia. Dengan kata lain, sistem ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang berorientasi pada rahmatan lil'alamiin.³⁵

Kata distribusi berasal dari bahasa Inggris yaitu *distribute* yang mana mempunyai arti pembagian atau penyaluran. Secara terminologi distribusi berarti penyaluran, pembagian atau pengiriman kepada beberapa orang atau tempat.³⁶

Dalam hal-hal yang berkaitan dengan persoalan ekonomi, pada dasarnya Al-Qur'an maupun sunnah hanya menetapkan prinsip-prinsip pokoknya saja agar tidak bertentangan dengan nilai ajaran agama, dan selebihnya untuk pengembangan lebih jauh diserahkan kepada orang-orang yang berkompeten di bidangnya. Islam tidak hanya memberikan ruang kebebasan ekonomi kepada manusia untuk melakukan kreatifitas dalam melakukan kegiatan ekonominya termasuk dalam hal distribusi.³⁷

Distribusi dalam ekonomi kapitalis terfokus pada pasca produksi yaitu sebagai konsekuensi dari pada proses produksi bagi setiap proyek, baik dalam bentuk uang maupun nilai, lalu hasil tersebut didistribusikan pada komponen-

³⁵ Muslich, *Bisnis Syaria"ah Perspektif Muamalah dan Manajemen*, (Yogyakarta: UIN STIM YKPN, 2007), h. 39.

³⁶ Akhmad Mudjahidin, *Op.Cit*, h.100

³⁷ Masyhuri Machfudz, *Dekonstruksi Model Ekonomi Islam yang Terstruktur*, (Malang: UIN Maliki Press 2005) h. 99

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

komponen produksi yang terlibat didalamnya. Komponen tersebut meliputi upah, bunga, ongkos, dan keuntungan.³⁸

Makna distribusi dalam ekonomi Islam sangatlah luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan. Dimana Islam memperbolehkan kepemilikan umum dan kepemilikan khusus, dan meletakkan masing-masingnya kaidah-kaidah untuk mendapatkan dan mempergunakannya.³⁹

Distribusi dalam ekonomi Islam didasarkan pada dua nilai manusiawi yang mendasar dan penting yaitu kebebasan dan keadilan. Al-Qur'an sangat banyak mendorong manusia untuk melakukan bisnis, Al-Qur'an juga memberi petunjuk agar dalam bisnis tercipta hubungan yang harmonis, saling ridha, tidak ada unsur eksploitasi, firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

M. Anas Zarqa dalam *Islamic Distributive Schemes*, yang mengemukakan dasar dari distribusi dalam Islam yang meliputi pertukaran, kekuasaan dan norma yang berhubungan dengan nilai sosial serta sistem etika. Selanjutnya ia mengemukakan beberapa sarana utama dalam distribusi:

³⁸ Ibid, h. 99-100.

³⁹ Muh.Said, *Op.Cit*, h. 92

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

pertukaran (*exchange*), kekuasaan (*power*), kontribusi sukarela (*voluntary contribution*) dan otoritas sosial (*social authory*). Di samping itu Zarqa menjelaskan pandangan syariah dalam distribusi yang meliputi: a). Pemenuhan kebutuhan bagi semua makhluk, b). Menimbulkan efek positif bagi diri pemberi, c). Menciptakan kebaikan pada seluruh manusia, d).Mengurangi kesenjangan pada distribusi pendapatan dan kekayaan, e).Memanfaatkan dengan lebih baik sumberdaya alam dan aset tetap, f).Memberi harapan bagi orang lain untuk melakukan pemberian.⁴⁰

Ekonomi Islam datang dengan sistem distribusi yang merealisasikan beragam tujuan yang mencakup berbagai bidang kehidupan. Secara umum dapat dikatakan bahwa sistem distribusi dalam ekonomi Islam memiliki andil dalam merealisasikan beberapa tujuan umum syariat Islam. Adapun tujuan distribusi dalam ekonomi Islam antara lain⁴¹:

1. Tujuan dakwah yang dimaksud dakwah disini adalah dakwah kepada Islam dan menyatukan hati dengannya. Diantara contohnya adalah zakat yang diberikan kepada muallaf, yang mana diharapkan imannya tidak tergoyahkan.
2. Tujuan pendidikan, secara umum disrtribusi dalam ekonomi Islam dapat mewujudkan beberapa tujuan pendidikan, di mana yang terpenting diantaranya adalah pendidikan terhadap akhlak yang terpuji, seperti suka memberi, berderma, dan mengutamakan orang lain serta mensucikan dari akhlak tercela, seperti pelit, dan egois.

⁴⁰ Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), h. 17.

⁴¹ Jaribah, *Op.Cit*, h. 212-218

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ١٠٣

: Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui

3. Tujuan sosial terpenting bagi distribusi adalah sebagai berikut:
 - a. Memenuhi kebutuhan kelompok yang membutuhkan, dan menghidupkan prinsip solidaritas didalam masyarakat muslim.
 - b. Memperkuat ikatan cinta dan kasih sayang diantara individu dan kelompok didalam masyarakat.
 - c. Mengikis sbab-sebab kebencian dalam masyarakat, yang akan berdampak pada terealisasinya keamanan dan ketentraman masyarakat.
 - d. Keadilan dalam distribusi dan mencakup pendistribusian sumber-sumber kekayaan.
4. Tujuan ekonomi
 - a. Pengembangan harta, karena pemilik harta ketika menginfakkan sebagian hartanya kepada orang lain, maka demikian itu akan mendorong untuk menginvestasikan hartanya sehingga tidak akan habis karena zakat.
 - b. Memberdayakan sumber daya manusia yang menganggur, dalam hal ini tercipta banyak lapangan kerja baru sebagai distributor.
 - c. Andil dalam merealisasikan kesejahteraan ekonomi dimana tingkat kesejahteraan ekonomi berkaitan dengan tingkat konsumsi. Sedangkan tingkat konsumsi tidak hanya berkaitan dengan bentuk

pemasukan saja. Namun juga berkaitan dengan cara pendistribusiannya diantara individu masyarakat. Karena itu kajian tentang cara distribusi yang dapat merealisasikan tingkat kesejahteraan ekonomi terbaik bagi umat adalah suatu keharusan dan suatu keniscayaan.

Pada umumnya kemacetan dalam mendistribusikan barang-barang dan jasa-jasa akan banyak menimbulkan kesulitan baik di pihak konsumen maupun produsen. Kesulitan yang akan terjadi di pihak produsen meliputi terganggunya penerimaan penjualan sehingga target penjualan yang telah ditentukan tidak dapat terpenuhi. Hal ini akan menyebabkan arus pendapatan yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melaksanakan kontinuitasnya tidak dapat diharapkan. Sedangkan kesulitan yang akan timbul di pihak konsumen akan menyebabkan tendensi harga yang meningkat, hal itu terjadi akibat berkurangnya barang yang ditawarkan dipasar. Sehingga dalam pendistribusiannya harus menciptakan unsur-unsur yang telah diterangkan di dalam Al-Quran.

Islam juga melarang hal-hal yang dapat menghambat proses pendistribusian, yaitu:

- a. Penimbunan (*ihtikar*), Islam melarang penimbunan yang dapat menghambat pendistribusian barang sampai ke konsumen, dan agar barang tidak hanya beredar di kalangan orang-orang tertentu saja. Menimbun adalah membeli barang dalam jumlah banyak yang kemudian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menyimpannya dengan maksud untuk menjualnya dengan harga yang tinggi.⁴²

- b. Monopoli, pasar monopoli adalah suatu bentuk atau jenis pasar yang hanya terdapat satu kekuatan atau satu penjual atau satu perusahaan yang menguasai seluruh penawarannya, tidak ada pasar atau pihak lain yang dapat menyainginya.

D Ketersediaan Barang

1. Pengertian Persediaan

Persediaan atau inventory adalah salah satu elemen utama dari modal kerja yang terus menerus mengalami perubahan. Tanpa persediaan, perusahaan akan menghadapi risiko, yaitu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggan atas barang produksi. Menurut Sofyan Assauri persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pekerjaan proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.⁴³ Sedangkan M Munandar mengatakan persediaan adalah “Sebagai persediaan barang-barang (bahan-bahan) yang menjadi objek usaha pokok perusahaan”.⁴⁴

⁴² Masyhuri Machfudz, *Loc. Cit*, h. 100

⁴³ Sofyan Assauri. *Management Produksi*, (Jakarta : Fakultas Ekonomi, 1978), h. 176.

⁴⁴ M Munandar, *Pokok-Pokok Intermediate Accounting*, (Yogyakarta : BPFE 1979), h.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Biaya-Biaya yang Terdapat dalam Persediaan

Persediaan akan menimbulkan biaya yang merupakan bagian dari harga pokok produksi. Adapun unsur-unsur biaya yang terdapat dalam persediaan dapat digolongkan atas:

a. Biaya pemesanan (ordering cost)

Adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pemesanan barang atau bahan, sejak pemesanan dilakukan hingga barang tersebut dikirim dan diserahkan serta diinspeksi di gudang. Biaya ini diluar harga barang. Termasuk ke dalam biaya pemesanan antara lain:

- 1) Biaya administrasi dan penempatan pesanan (*cost of placing order*)
- 2) Biaya pengangkutan dan bongkar muat (*shipping and handling cost*)

b. Biaya penerimaan dan pemeriksaan

Biaya Penyimpanan (*inventory carrying cost* , adalah biaya-biaya yang diperlukan dalam penyimpanan persediaan. Biaya ini bersifat variabel dan berhubungan dengan tingkat rata-rata persediaan yang terdapat di gudang sehingga besar biaya tergantung dari jumlah persediaan yang ada. Termasuk ke dalam biaya penyimpanan adalah:

- 1) Sewa gudang
- 2) Asuransi dan pajak persedian
- 3) Upah dan gaji tenaga pengawas serta pelaksanaan gudang
- 4) Biaya administrasi gudang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 5) Penghapusan, risiko ketinggalan zaman, kerusakan, dan penurunan nilai harga barang.
- 6) Semua biaya yang dikeluarkan perusahaan sebagai akibat adanya sejumlah persediaan.

c. Biaya Akibat Persediaan yang Kurang (*Out Of Stock Cost*)

Biaya tersebut timbul sebagai akibat jumlah persediaan yang lebih kecil dari yang diperlukan. Jika persediaan kurang, dilakukan pemesanan lagi sehingga otomatis juga menimbulkan biaya tambahan.

d. Biaya Kapasitas Gudang (*Capacity Associated Cost*)

Pekerjaan di gudang beraneka ragam sehingga terjadi biaya kesibukan gudang seperti:

- 1) Biaya lembur
- 2) Biaya pemecatan dan pemberitahuan karyawan gudang, dan lain-lain.

3. Jenis-Jenis Persediaan

Dalam praktiknya terdapat tiga jenis persediaan, khususnya untuk perusahaan manufaktur, yaitu :

- a. Bahan Baku adalah bahan yang digunakan untuk mengolah sebuah produk yang sifatnya dapat diidentifikasi dan melekat pada produk. Jumlah persediaan bahan baku biasanya dipengaruhi oleh:
 - 1) Seberapa besar perkiraan produksi yang akan datang.
 - 2) Bagaimana sifat musiman produksi.
 - 3) Keandalan sumber pengadaan persediaan yang ada.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 4) Tingkat efisiensi pertahapan operasi pembelian dan produksi.
- 5) Sifat dari bahan baku.
- 6) Harga bahan baku.
- 7) Kapasitas gudang atau tempat yang dimiliki dan pertimbangan lainnya.

b. Barang dalam Proses (barang $\frac{1}{2}$ jadi)

Barang dalam proses merupakan bahan baku yang sudah diproses, sehingga menjadi barang dalam proses atau dikenal juga dengan nama barang setengah jadi. Faktor-faktor yang memengaruhi persediaan barang dalam proses adalah :

- 1) Ketersediaan bahan baku, artinya jika bahan baku tidak tersedia dengan kebutuhan maka akan menghambat proses barang setengah jadi.
- 2) Jangka waktu masa produksi, yaitu waktu artinya waktu mulai dari memasukkan bahan baku sampai menjadi barang jadi.
- 3) Perputaran persediaan, dalam hal ini untuk mempersingkat masa produksi dapat dilakukan dengan cara:

c. Barang Jadi

Persediaan barang jadi adalah barang yang sudah melalui tahap barang setengah jadi dan siap untuk dijual ke pasar atau ke konsumen. Ketersediaan barang jadi ditentukan bagian produksi dan penjualan. Artinya perlu koordinasi antara tingkat produksi dengan tingkat penjualan. Faktor-faktor yang memengaruhi barang jadi antara lain:

- 1) Tersedianya bahan dalam proses, artinya jika barang setengah jadi tersedia maka proses untuk menyediakan barang jadi akan lebih mudah.
- 2) Kebutuhan barang di pasar, artinya jika permintaan barang di pasar meningkat maka otomatis akan mempercepat membuat barang jadi agar tersedia di gudang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai distribusi produk pada *Business Center* HPAI Pekanbaru 3 dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Distribusi produk HNI HPAI di BC HPAI Pekanbaru 3 dilakukan alternatif saluran distribusi barang konsumsi, yaitu: distribusi langsung, saluran ini tidak menggunakan perantara yaitu konsumen langsung datang ke BC untuk melakukan pembelian. distribusi satu tingkat, BC menyalurkan produk ke *Agency Center*, *Distributor Center*, *Stokis Center*, kemudian mereka menyalurkannya kekonsumen akhir yang ada di daerah mereka. distribusi dua tingkat, pihak BC HPAI Pekanbaru 3 menyalurkan produknya ke pusat Stokis Daerah, kemudian PSD menyalurkan produk ke stokis atau agen biasa. BC HPAI mendistribusikan Produk HPAI di dalam kota Pekanbaru dan di luar kota Pekanbaru. Dalam pendistribusiannya di dalam kota Pekanbaru menggunakan 1 Unit sepeda motor, dan untuk di luar kota Pekanbaru pihak BC menggunakan jasa *ekspedisi* dan juga kurir. Untuk distribusi terbanyak adalah distribusi ke luar kota Pekanbaru.
2. Dalam tinjauan Ekonomi Syariah terhadap pendistribusian produk terhadap keadilan distribusi sudah sesuai dengan ekonomi syariah, hal ini terlihat dari proses mekanisme distribusi yang sesuai dengan porsinya. Dan tidak terjadi hal yang dilarang dalam Ekonomi Islam pada aktivitas distribusinya

seperti ghoror, riba, *ikhtikar* dan Monopoli perdagangan, dan tujuan dari ekonomi syariah pada distribusi ada dalam kegiatan distribusi BC HNI HPAI Pekanbaru 3 yaitu, Tujuan dakwah, tujuan pendidikan, tujuan sosial, tujuan ekonomi, hanya saja keterlambatan pendistribusian produk yang terjadi akibat ekspedisi harus menjadi perhatian khusus dari pihak BC.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada Pemerintah Pekanbaru diharapkan memberikan perhatian yang lebih terhadap kegiatan perekonomian masyarakat khususnya bisnis HPAI Pekanbaru yang dilakukan masyarakat agar dapat meningkatkan perekonomian, serta diharapkan pemerintah lebih mendukung pengusaha muslim dan memberikan pelatihan-pelatihan dalam berbisnis.
2. Kepada pengusaha khususnya pemilik BC HPAI Pekanbaru 3 diharapkan untuk menambah karyawan pada bidang ekspedisi dan menambah alat transportasi, seperti mobil untuk mengangkut produk sendiri, dan tidak menggunakan jasa ekspedisi dan kurir lagi, agar pengiriman bisa terkontrol. Pertahankan penerapan prinsip-prinsip berbisnis sesuai dengan aturan Al-Qur'an dan Hadist agar mendapat rezeki yang berkah.
3. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan supaya dapat melanjutkan penelitian ini lebih rinci.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Saifudin Kasim Riau

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ruslan Ghofur Noor. *Konsep Distribusi dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2013.
- Ahmad Al-harits, Jaribah Bin. *Fiqh Ekonomi Umar Bin Al-Khattab*. Jakarta: Pustaka Kautsar Group. 2010.
- Alma, Buchari. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Al Arif . M, Nur Rianto dkk. *Teori Mikroekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010
- Anwar, Desi. *Kamus Bahasa Indonesia*. Surabaya : Karya Abditama. 2001.
- Devi Sri (Karyawan BC. HNI HPAI PEKANBARU 3), *Wawancara*, Pekanbaru, 4 April 2019
- Dicky Febrian, 2014, *Analisis Pelaksanaan Distribusi Penjualan Produk Percetakan Buku (Kasus Kantor Perwakilan PT. Penerbit Erlangga di Pekanbaru)*. Pekanbaru: Skripsi Diterbitkan.
- Djam'an Satori dan Aab Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta. 2014
- Ghofur, Abdul. *Pengantar Ekonomi Syariah : Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah*. Depok: Rajawali Pers. 2017
- Kasmir. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana. 2009
- Lexi J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2016
- Machfudz Masyhuri, *Dekonstruksi Model Ekonomi Islam yang Terstruktur*. Malang: UIN Maliki Press. 2015
- Madura Jeff , *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat. 2011.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam 1*. Pekanbaru: Al-Mujtahadah Press. 2013.
- _____. *Ekonomi Islam 2*. Pekanbaru: Al-Mujtahadah Press. 2014.
- Meslich. *Bisnis Syari'ah Perspektif Muamalah dan Manajemen* Yogyakarta: UPP STIM, 2013.
- Oetoro Deliyanti, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Laksa Bang Pressindo. 2012.
- Panduan Sukses HPAI, *SUCCESS GUIDE*. 2017

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Padoono Suwigno, *Perencanaan dan Pengelolaan Sistem Distribusi yang Handal*, *Jurnal Manajemen Distribusi* diakses pada tanggal 2 November 2019.

PT HPAI, *Katalog Produk HPAI*, Jakarta: PT.HPAI. 2017

Rayon Franss M, *Distributorship Management*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009 YKPN.

Rizai, Veithzal. *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2012

Said, Muh, *Pengantar Ekonomi Islam Dasar-dasar dan Pengembangan*, Pekanbaru: Susska Perss, 2009.

Siti Nuraliyah, 2013, *Distribusi Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pola Pendistribusian Pellet Kayu Pada Kabupaten Pelalawan)*, Pekanbaru : Skripsi diterbitkan.

Sentot Imam Wahjono, *Bisnis Modern*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Sula Syakir, Muhammad, Hermawan Kertajaya. *Syariah Marketing*. Bandung: PT.Mizan. 2012.

Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2010

Yani, Ahmad, Gunawan Wijjaja. *Seri Hukum Bisnis : Anti Monopoli*. Jakarta : PT.Grafindo Persada. 2013.

DOKUMENTASI



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Skripsi dengan judul “**DISTRIBUSI PRODUK MENURUT EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA BUSINESS CENTER HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) PEKANBARU 3)**” yang ditulis oleh:

Nama : **Dwi Putri Haris**
NIM : 11525204465
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 24 Januari 2020
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Bambang Hermanto, M.Ag

Sekretaris
Syukran, S.HI, M.Sy

Penguji I
Adhol Rinaldi, SE, M.Ec

Penguji II
Dwi Mawardi, S.Ag., M.Si

Mengetahui :

Kepala Sub. Bagian AUK
Fakultas Syariah dan Hukum

Eri Surianto, SH.I

NIP. 19670218 199303 1 006

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Wawancara

ANALISIS DISTRIBUSI PRODUK HNI HPAI DI PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDY PADA BC HNI HPAI PEKANBARU 3)

Assalamualaikum Wr. Wb

Responden yang terhormat,

Melalui wawancara ini, peneliti mohon bantuan Bapak/ Ibu di BC HNI HPAI Pekanbaru 3 untuk menjawab pertanyaan penelitian ini sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman. Jawaban yang diberikan Bapak/ Ibu dijamin kerahasiaannya dan tidak akan mempengaruhi aktivitas BC HNI HPAI Pekanbaru 3, karena wawancara ini semata untuk kepentingan peneliti di Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Syariah UIN Sultan Syarif Kasim Riau dalam rangka menyusun Skripsi dengan judul “ **Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Study Pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3)** “)

Dosen Pembimbing

Deni Rahmatillah

Hormat Saya

Dwi Putri Haris

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Lampiran

DAFTAR WAWANCARA

Daftar Pertanyaan penelian “Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Study Pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3)

- A. Gambaran umum PT. HPAI dan BC HNI HPAI Pekanbaru 3
 1. Bagaimana sejarah berdirinya PT. HNI HPAI ?
 2. Apa saja produk yang ditawarkan oleh PT. HNI HPAI?
 3. Bagaimana struktur organisasi BC HNI HPAI Pekanbaru 3?
- B. Pembahasan Pertanyaan Wawancara
 1. Pendistribusian
 - a. Bagaimanakah pendistribusian Produk HNI HPAI di BC HNI HPAI Pekanbaru 3?
 - b. Bagaimanakah proses pendistribusian produk HNI HPAI di BC HNI HPAI Pekanbaru 3?
 - c. Kemana saja produk HNI HPAI di kirimkan?
 - d. Berapa pendapatan BC HNI HPAI Pekanbaru 3 Tahun 2017 dan 2018?
 - e. Bagaimana rantai distribusi Produk HNI HPAI ?
 2. Fasilitas
 - a. Apakah pengusaha memiliki Gudang untuk penyimpanan produk HNI HPAI?
 - b. Apasaja alat transportasi yang di pakai dalam pendistribusian?
 3. Persediaan
 - a. Apakah bapak/ibu memperhatikan stok barang yang ada digudang selalu tersedia?
 - b. Berapa banyak persediaan produk HNI HPAI?
 4. Transportasi
 - a. Apakah pengusaha menggunakan transportasi darat, laut atau udara dalam pendistribusian?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Apakah pengusaha mengirimkan pesanan tepat waktu?
5. Komunikasi
 - a. Bagaimana cara pengusaha memelihara hubungan baik dengan mitra?
 - b. Apakah pengusaha menjalin komunikasi yang baik dengan para mitra?
6. Unitisasi
 - a. Apakah pengusaha kesusahan dalam pengiriman produk HNI HPAI karena unitisasinya?
7. Pesaing
 - a. Bagaimana pengusaha menghadapi pesaing?
 - b. Apakah pengusaha melakukan inovasi-inovasi untuk produk?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

SURAT PERNYATAAN SELESAI MENELITI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DWI PUTRI HARIS
 NIM : 115252204465
 Tempat / Tanggal Lahir : PENYASAWAN / 16 APRIL 1997
 Program Studi / Jurusan : EKONOMI SYARIAH
 Semester : IX (SEMBILAN)
 No HP : 0821 69913812
 Alamat : Jl. Pekanbaru-Bangkinang Penyasawan Kec. Kampar

Dengan ini menyatakan bahwa, saya benar telah selesai meneliti / melaksanakan
 riset pada : 12 September 2019 - 12 Desember 2019

Nama Tempat Penelitian: BC HNI HPAI Pekanbaru 3
 Alamat : Jl. Soekarno Hatta, Pasar Pagi Arengka Pekanbaru,
 Riau

Judul Penelitian : "Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru
 Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Study Pada BC
 HNI HPAI Pekanbaru 3)"

Waktu Penelitian : Pukul 09:00-15:00 WIB

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila
 di kemudian hari saya terbukti melakukan pembohongan/penipuan terhadap
 pernyataan saya ini, maka saya siap menerima segala resiko.

Pekanbaru, Desember 2019

Yang menyatakan

DWI PUTRI HARIS

NIM. 11525204465



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARIAH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO.Box. 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail: rektor@uin-suska.ac.id

PENGESAHAN PERBAIKAN SEMINAR PROPOSAL
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

Proposal dengan judul **Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru Menurut Prespektif Eekonomi Syariah (Study Pada BC HNI HPAI PEKANBARU 3)**.

ditulis oleh saudara :

Nama : Dwi Putri Haris
NIM : 11525204465
Program Studi : Ekonomi Syariah

Diseminarkan pada :

Hari / Tanggal : Selasa , 22 Mai 2019
Narasumber : Jonnius, SE, MM

Telah diperbaiki sesuai dengan saran narasumber seminar proposal mahasiswa
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 2019

Kabag Tata Usaha
Fakultas Syariah dan Hpukum

Erni, S.Sos., MM
NIP. 19680226 199103 2 002

Narasumber

Jonnius, SE, MM
NIH. 130807028

SURAT KETERANGAN

Penelola Jurnal Hukum Islam dengan ini menerangkan bahwa:

: **DWI PUTRI HARIS**

: **11525204465**

: **EKONOMI SYARI'AH**

: **DISTRIBUSI PRODUK MENURUT EKONOMI SYARIAH
(STUDI PADA *BUSINESS CENTER* HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) PEKANBARU 3)**

Pembimbing : **Deni Rahmatillah, SE.Sy, ME.Sy**

Nama tersebut diatas telah menyerahkan jurnal Skripsi sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

Pekanbaru, 20 Januari 2020

An. Pimpinan Redaksi

M. Alpi Syahrin, SH., MH., CPL

NIP. 198804302019031010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARIAH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani Tampan - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Diindungi Undang-Undang

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

SURAT KETERANGAN

Nomor : Un.04/F.I/PP.01.1/7856/2019

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : DWI PUTRI HARIS
N I M : 11525204465
Jurusan : EKONOMI SYARIAH

Telah Lulus :

UJIAN KOMPREHENSIF

Yang diselenggarakan pada tanggal : 31 JULI 2019

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Pekanbaru, 27 September 2019

Dekan,



DR. Drs. H. Hajar, M.Ag

NIP 195807121986031005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani Tampan - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

2. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

1. UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

: Un. 04/F.I/PP.00.9/7526/2019

Pekanbaru, 12 September 2019

: Biasa

: 1 (Satu) Proposal

: **Mohon Izin Riset**

Kepada

Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

Provinsi Riau

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama	: DWI PUTRI HARIS
NIM	: 11525204465
Jurusan	: Ekonomi Syariah S1
Semester	: IX (Sembilan)
Lokasi	: BC HNI HPAI Jl. Sukarno Hatta Pekanbaru

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul : Analisis Distribusi Produk HNI HPAI di Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Study Pada BC HNI HPAI Pekanbaru 3)

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan memberikan izin guna terlaksana riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor
Dekan



Dr. Drs. H. Hajar., M.Ag

NIP. 19580712 198603 1 005

Terlampir :

Rektor UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU



PEMERINTAH PROVINSI RIAU

DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau
Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU
Email : dpmtsp@riau.go.id

Kode Pos : 28126



032010

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/26150
TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca
Surat Permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor :
U/001/P/2019 Tanggal 12 September 2019**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

Nama	: DWI PUTRI HARIS
NIM / KIP	: 11525204465
Program Studi	: EKONOMI SYARIAH
Jenjang	: S1
Alamat	: PEKANBARU
Judul Penelitian	: ANALISIS DISTRIBUSI PRODUK HNI HP AI DI PEKANBARU MENURUT PRESFEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDY PADA BC HNI HP AI PEKANBARU 3)
Lokasi Penelitian	: BC HNI HP AI PEKANBARU

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Dengan rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 24 September 2019



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
PROVINSI RIAU**

UIN SUSKA RIAU

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Pemilik BC HNI HP AI Pekanbaru
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
- ④ Yang bersangkutan

atau mengajukan suatu masalah.

Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

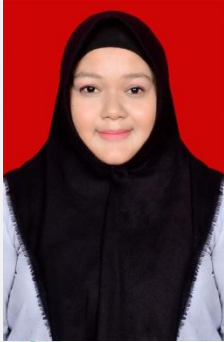


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Assalamu'alaikumWr. Wb



Dwi Putri Haris, lahir pada tanggal 16 April 1997 di Desa Penyasawan, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar. Penulis merupakan anak ke dua dari 4 bersaudara dari pasangan Bapak Abdul Haris, S.Pd dan Hernawilis. Bertempat tinggal di Desa Penyasawan. Alamat email dwiputri19970416@gmail.com.

Pendidikan formal yang telah penulis tempuh dimulai dari TK Aisyiyah Bustanul Athfal Penyasawan dan selesai pada tahun 2003. Kemudian melanjutkan sekolah di SD Muhammadiyah 069 Penyasawan dan selesai pada tahun 2009. Setelah itu melanjutkan sekolah di Madrasah Tsanawiyah Anshor Al-Sunnah dan selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan sekolah di Madrasah Aliyah Anshor Al-Sunnah dan selesai pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan ke perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Syariah pada tahun 2020.

Wassalamu'alaikumWr. Wb

UIN SUSKA RIAU